SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 17 y 10 minutos.)

Dese cuenta de los asuntos entrados.

(Se da de los siguientes:)

El Poder Ejecutivo remite los siguientes mensajes:

por el que solicita la venia correspondiente, a los efectos de designar en calidad de Representante Permanente ante las Oficinas de las Naciones Unidas y Organismos Especializados con sede en Ginebra, de acuerdo con lo dispuesto por el numeral 12 del artículo 168 de la Constitución de la República, al señor Ricardo González Arenas (Carpeta Nº 1547/2014 Distribuido Nº 2804/2014).

por el que solicita la venia correspondiente a los efectos de designar en calidad de Embajador Extraordinario y Plenipotenciario de la República, de acuerdo con lo dispuesto por el numeral 12 del artículo 168 de la Constitución de la República, ante el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, al señor Fernando López Fabregat (Carpeta Nº 1548/2014 Distribuido Nº 2805/2014).

El Banco Central del Uruguay remite una nota comunicando que por esta vez no podrá cumplir con la invitación realizada por la Comisión por estar atendiendo reuniones trimestrales del Comité de Coordinación Macroeconómica y solicita ser recibido en otra oportunidad.

Para una cuestión de orden tiene la palabra el señor Senador Penadés.

SEÑOR PENADÉS.- Producto de los hechos de pública notoriedad referidos a la posibilidad de que la República Argentina haya decidido unilateralmente la construcción de un canal alternativo sobre el Río de la Plata, sin el consentimiento de la delegación uruguaya ante la Comisión Administradora del Río de la Plata, quiero proponer a la Comisión invitar al Canciller de la República y a los delegados uruguayos ante la CARU a comparecer ante esta Comisión para poder recibir informes sobre este tema.

En la última comparecencia ante esta Comisión, el Canciller trató el tema y nos dijo que una vez que hubiera novedades, en ese momento no podía adelantarnos la posición que el Uruguay iba a sustentar, incluso en varias oportunidades pidió suspender la toma de la versión taquigráfica para informarnos de algunos elementos, vendría nuevamente.

Entendemos que la delicadeza del tema amerita que invitemos al Canciller Almagro y a los miembros de la CARP, a asistir a la Comisión.

Como soy consciente de que quizás este mismo petitorio se haya realizado en el seno de la Comisión de Asuntos Internacionales de la Cámara de Diputados, por un tema de economía parlamentaria y si la Comisión está de acuerdo, propongo que se faculte al Presidente a ponerse en contacto con su colega para coordinar una sesión conjunta a fin de recibir al señor Ministro.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que el planteo realizado por el señor Senador Penadés es oportuno y pertinente, porque con el sentido de economizar esfuerzos, es bueno que nos conectemos con el señor Diputado Trobo, Presidente de la Comisión de Asuntos Internacionales de la Cámara de Diputados, a fin de hacer una sesión conjunta.

(Ingresa a Sala el señor Nelson Yemil Chabén.)

La Comisión de Asuntos Internacionales de la Cámara de Senadores tiene el gusto de recibir al señor Nelson Chabén a los efectos de que nos informe, como es de rigor y habitual, las ideas que tiene para su misión ante el Gobierno de los Emiratos Árabes Unidos.

SEÑOR CHABÉN.- Señor Presidente: es para mí un gusto y un honor estar aquí. También es un gusto volver a verlo presidiendo este Cuerpo, porque cuando fui designado Embajador en Corea y cuando rendí cuentas por esa misión, era usted quien presidía la Comisión y tuve mucha suerte en ambas ocasiones.

SEÑOR PRESIDENTE.- Le aclaro que no soy vitalicio.

(Hilaridad.)

Para hacer memoria, ¿de qué año estamos hablando?

SEÑOR CHABÉN.- Del año 2006.

Recuerdo que en esa ocasión estaba el señor Senador Couriel, que me hizo preguntas muy oportunas y enriquecedoras. También es un gusto ver a mi querido ex compañero de trabajo, el señor Senador Conde, espero que tenga un buen recuerdo de mí; de lo contrario, esta jornada va a ser triste, al amigo de siempre, el señor Senador Pasquet y a todos los integrantes de la Comisión.

Insisto en que es para mí un gusto y una oportunidad muy importante hacer un esquema, en quince minutos, de todo lo que significa la apertura de una Embajada en los Emiratos Árabes Unidos. De manera que, más allá del cumplimiento de este precepto constitucional, este intercambio de opiniones y esta presentación me parece muy útil. En concreto, voy a hacer una exposición sumamente breve sobre las características de los Emiratos Árabes Unidos y he adjuntado un documento que incluye un perfil con datos complementarios, que puede servir como fuente subsidiaria, digamos, de esta brevísima presentación.

Quisiera comenzar refiriéndome a la posición estratégica de los Emiratos Árabes Unidos, que es un país del Golfo. Los árabes del Golfo son diferentes a los árabes del Líbano, de Jordania o de Palestina. En esa zona se nuclean seis países, que forman el Consejo de Cooperación del Golfo, una zona de libre comercio cuyos aranceles van de 0% al 5% en casi toda la oferta productiva del Uruguay.

Entrando a los Emiratos Árabes Unidos, tenemos la posibilidad de acceder a todos los países del Golfo, porque es como un eje de distribución en base a muy buenas comunicaciones, muy modernas y muy ágiles. Además, hay que tener presente la unidad de sangre que tienen los países árabes entre sí; en la propia Constitución se dice que están unidos por la religión, el idioma, la historia y el destino común.

El país tiene un Presidente, un Califa, que es del Emirato de Abu Dhabi. Son un total de siete Emiratos, pero los dos principales son Abu Dhabi y Dubái. Este último es el más famoso, pero Abu

Dhabi sostiene la economía del país, porque es el Emirato que tiene mayor riqueza petrolera: cuenta con el 85% de los recursos petroleros. El otro 15% se divide entre Dubái y Sharjah. Pero la importancia geográfica para el Uruguay radica en que está, justamente, ubicado en pleno desierto. El 97% del territorio de los Emiratos Árabes Unidos es desierto. De manera que la parte de los alimentos y del agua es vital. Entonces, teniendo en cuenta que tiene bajos aranceles y una ubicación geográfica con acceso a fletes y a posibilidades de comunicaciones ciertas, creo que es un mercado potencialmente muy atractivo para nuestro país.

Tiene un clima árido que, en verano, va de los 40 a los 52 grados. El último día antes de volver a Uruguay, había 47 grados. Siempre digo que la ventaja que tiene es que no hay mosquitos, pero es bastante más caluroso y pesado, lo que demanda un tipo de vida e idiosincrasia muy particular que permite que los productos uruguayos tengan una buena inserción en ese mercado.

Según datos del Banco Mundial, en total, el ingreso per cápita del año 2013 fue de US$ 48.000, las exportaciones ascendieron a US$ 314:000.000 y las importaciones a US$ 273:000.000. Como dije, los mayores ingresos provienen del Emirato de Abu Dhabi; el Emirato de Dubái aporta ingresos por turismo, servicios y algo de petróleo. Las reservas de hidrocarburo de ese país son de más de 96.400 billones de barriles y su capacidad de producción es de más de 4 millones de barriles por día porque, de acuerdo a las estadísticas, la tecnología que aplican los Emiratos, hoy les permite acceder a esa cantidad de hidrocarburo diario. Esto quiere decir que, a ese ritmo de demanda, tienen una producción capaz de mantenerse en el tiempo por cincuenta años más y es por esa razón que están tan preocupados.

Emiratos Árabes es el único país del Golfo, aclaro que los países que integran el Golfo Pérsico son Kuwait, Qatar, Bahréin, Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos que, viviendo de recursos fósiles finitos, ha aplicado energías renovables. En Abu Dhabi se encuentra la sede de la Agencia de Energías Renovables

Irena, en la cual Uruguay tiene una participación muy fuerte. De hecho, actualmente nuestro país preside su Consejo. Allí también se da algo muy interesante para nuestro país que es la confluencia de políticas energéticas en cuanto a energías renovables, lo que confluye con la idea que tienen los Emiratos de tener parte de la sede administrativa y técnica la otra sede está en Bonn, Alemania, en Abu Dhabi. Uruguay tiene el enfoque bilateral con los propios Emiratos y multilateral con los demás miembros de Irena.

Para entrar directamente a lo que nos interesa, debo decir que existen aspectos relevantes en la relación bilateral. El primero de ellos es que Uruguay estableció relaciones diplomáticas el 1º de abril de 1980 y en 2007 se instaló el Consulado General donde me designaron para ir abriendo camino e ir trabajando en la apertura de la Embajada en ese país. Allí empezaron las negociaciones de un acuerdo de doble tributación para evitar la doble tributación de la renta y el patrimonio. Cabe señalar que dicho acuerdo ya ha sido negociado y solo falta firmarlo. Incluso las observaciones hechas por Uruguay fueron aceptadas por los Emiratos. Esto se negoció en febrero pasado y es muy importante porque luego de concretado, ese país nos solicitará celebrar, ya lo han hecho extraoficialmente un tratado de protección de inversiones. Este es un paso imprescindible para luego pasar directamente a las inversiones.

Los aranceles dentro del Golfo son del 0% al 5% en casi todos los productos, exceptuando las bebidas alcohólicas por motivos religiosos, que son del 50% y el tabaco, que son del 100%.

Todos los países del Golfo conforman un total de 47:000.000 de personas y tienen un ingreso de US$ 33.000 per cápita. ¿Qué se necesita para ingresar nuestra producción a ese mercado? Certificado de salud, certificado de origen y certificado Halal, que es muy importante, aunque a veces resulta dificultoso obtenerlo porque muchas personas han sido estafadas por quienes emiten la certificación. Resalto que me he contactado con certificadores en Emiratos Árabes y ya contamos con

la capacidad y el conocimiento para tener una certificación Halal para la carne, los vegetales, la fruta, etcétera.

Desde el punto de vista sanitario, el Uruguay tiene una oferta exportable con consistencia en cantidad y calidad con capacidad para acceder a este mercado. Prácticamente no tenemos barreras arancelarias porque son bajas y contamos con la capacidad productiva en calidad, necesaria para entrar a un nicho que se llama «nicho *premium*».

En lo que tiene que ver con la apertura de la Embajada, debe tenerse en cuenta que si se está ausente en un mercado es necesario reafirmar la presencia del país. Con humor siempre digo que tenemos que lograr que los emiratíes pongan a Uruguay en el mapa; afortunadamente, por el futbol y capaz que por la mordida de Suárez estamos en el mapa, pero lo importante es que nos ubiquen productivamente, es decir que sepan qué somos capaces de dar y de producir.

A su vez, estimo que es importante la ampliación jurídica de la relación bilateral. Tenemos un acuerdo de cooperación económica y técnica. La Ley Nº 19.195 de navegación aérea que este Parlamento aprobó el 15 de marzo de este año es clave porque en este período se han comenzado negociaciones con Emirates de Dubái y con Etihad Air Lines de Abu Dhabi, aunque accionariamente es Abu Dhabi el que tiene el dinero, debido a que existe la posibilidad de que lleguen en forma directa hasta acá. Puedo decir que concerté telefónicamente una entrevista con el Presidente de Emirates en setiembre porque nos habíamos encontrado en una reunión y me dijo que tenía interés de llegar a todas las capitales del mundo. Hace poco, Etihad también planteó la posibilidad de llegar con carga a Uruguay. Al respecto, quiero contar una corta anécdota. En la última feria de Air Show que es donde se muestran todos los avances aeronáuticos que se llevó a cabo en Dubái en noviembre del año pasado, Etihad y Emirates compraron 400 aviones; 200 Boeing 777 X y Air Bus súper jumbo que todavía no están fabricados. Hay que tener presente que para ellos el costo de la nafta jet es de 0,81% de dólar; esto significa que nosotros tenemos que acordar con ellos porque dentro de cinco o seis años quizás estén marcando el precio no solo de los pasajes aéreos del mundo porque ya tienen una flota importante sino también de la carga, debido a que pueden tener una gran capacidad en ese sentido.

SEÑOR BARÁIBAR.-Tengo entendido que Emirates llega a Buenos Aires y a San Pablo.

SEÑOR CHABÉN.- Exactamente, y también llega a Río de Janeiro. Ahora Etihad también está aterrizando en Brasil, en Río y en San Pablo. Personalmente, llego acá a través de Emirates con combinación con LAN TAM en un vuelo casi directo, ya que hago San Pablo-Dubái, en un vuelo que lleva quince horas.

Por otra parte, entiendo que el aspecto cultural es un factor de acercamiento y entendimiento. Creo que Emiratos Árabes ha apostado a la excelencia. Debemos tener en cuenta que hace cincuenta años ellos estaban en tiendas en el desierto, por lo que trataron de ir hacia lo mejor. Hoy en Emiratos Árabes hay muchas universidades extranjeras, como puede ser La Sorbona y la de Nueva York e, incluso, se está terminando una sucursal del Louvre la única fuera de París, para inaugurarla el año que viene. Es decir que hay grandes posibilidades de acuerdos culturales y científicos que el Uruguay puede explorar. En lo personal, soy muy partidario de lo cultural porque es como una proa que puede penetrar y dar a conocer al país en toda su dimensión.

Otro aspecto que resulta trascendente es el énfasis que ponemos en la ayuda a los connacionales. Aunque pueda parecer que es un país muy lejano, hay muchos connacionales en Emiratos Árabes. Si tenemos en cuenta el tamaño del Uruguay, podemos decir que la proporción es alta porque hay más de cien personas que forman parte de las tripulaciones de Emirates y de Etihad: arquitectos, ingenieros, contadores, veterinarios y, además, adiestradores de caballos porque, justamente, es lo que más exportamos, pues vienen los Jeques a Uruguay a comprarlos para el enduro. Quiere decir que tenemos allí una veta de importación interesante.

En este contexto, mi propuesta es mejorar el intercambio comercial entre Uruguay y Emiratos Árabes Unidos, pues tenemos una balanza comercial deficitaria, ya que exportamos a ese país US$

2:000.000 pero importamos US$ 3:000.000. De todos modos, tenemos un camino muy amplio para recorrer.

Quiero hacer énfasis en un aspecto que me parece interesante.

En los Emiratos Árabes Unidos hay un sistema que se llama de «reexportación» por el que se puede entrar en los procesos productivos finales de los Emiratos Árabes Unidos sin perder en esa porción la identidad como país exportador, como sucede cuando se exporta, por ejemplo, a granel. Entonces, ese sistema de «reexportación» en el que se trabaja aplicando los mismos aranceles de exportación, permite que nosotros mandemos un producto como, por ejemplo, la manteca que sería uruguaya para un producto final como puede ser una torta. En ese proceso de producción, ya sea productivo en sí mismo, industrial o semindustrial, el exportador uruguayo tiene una muy buena oportunidad.

Luego, creo que también hay que trabajar mucho en las políticas comunes de las energías renovables. El Uruguay es punta mundial en energías renovables y un ejemplo de ello es su Parque Industrial Renovable. Hace unos días nuestro país presidió el 7º Consejo de la Agencia Internacional de Energías Renovables. Creo que en este tema Uruguay es muy respetado y, por ende, tenemos una veta de cooperación y de trabajo conjunto.

Quiero comentar algo que hicimos en Corea y que también dio resultado. Me refiero a estudios de mercado, sobre todo, analizando la cadena de carbono, es decir, la carga de carbono en los productos. En este aspecto considero fundamental invitar a participar de las reuniones de los empresarios al PIT-CNT, porque estamos hablando de productos *premium*, de excelencia. Creo que el factor obrero, la mano productiva del Uruguay tiene que estar informada, tiene que participar de las exigencias mundiales que se requieren para poder acceder al mercado con nuestros productos. Entonces, como el mercado de Emiratos y el del Golfo son tan exigentes porque tienen la capacidad económica de serlo esta barrera que es no arancelaria puede transformarse y nos pueden ir excluyendo por la carga de carbono en los productos. Por ello, vamos a incentivar a los empresarios, al Gobierno y al PIT-CNT para que trabajen en forma conjunta.

En el mes de setiembre se realizará una reunión de empresarios en la Dirección de Programación Comercial en la que participarán importadores emiratíes interesados en comprar en Uruguay. He realizado contactos con un importador que va a participar de esta reunión y que acaba de comprar caviar uruguayo para la *first class* de la aerolínea de Emiratos, pero quiere ampliar su canasta y su compra. Al respecto, con la Dipci-Uruguay XXI vamos a preparar una reunión con el sector exportador uruguayo que esté interesado en participar. Este negocio comenzó porque conversando un día me preguntó qué producto especial tenía Uruguay. Como le respondí que teníamos caviar, pidió tres kilos para probar y creo que está entrando a la *first class* de una aerolínea que va a Europa, pero no a todas, porque cada uno se ocupa de una línea. Creo que la presentación de nuestra producción que podemos hacer a la gente de esos países es absolutamente importante.

También hemos conseguido presentar a nuestro país en las dos Cámaras de Comercio más fuertes del Golfo, la de Dubái y la de Abu Dhabi. Precisamente, ya tenemos hora y día para hacer una presentación en los meses de octubre o noviembre en la Cámara de Comercio de Dubái y más adelante está abierta la posibilidad para la de Abu Dhabi. Creo que esta es una opción para presentar al Uruguay productivo, político y cultural.

Por último, con respecto a este tema, quiero recalcar más allá de propiciar la creación de una cámara de comercio entre Uruguay y Emiratos Árabes Unidos o algún grupo de amistad entre ambos países que siempre facilita las gestiones un mecanismo que me dio mucho resultado en Corea. Concretamente, me refiero a las visitas oficiales.

En setiembre de 2008 el Presidente de la República de entonces, doctor Tabaré Vázquez, realizó la primera visita oficial en las relaciones diplomáticas de ambos países, y en 2009 concurrió una delegación de parlamentarios. Soy muy partidario de las visitas parlamentarias, no por estar hoy aquí sino porque representan a todo el espectro político. Esa visita fue vital porque en ese momento se

estaba tratando un tema sumamente sensible -y quedó como un endoso país muy fuerte- que era el de la energía nuclear. Si los señores Senadores recuerdan, después de las visitas del señor Presidente Vázquez a Corea y de la delegación de parlamentarios, se creó una comisión de estudio sobre la viabilidad de la aplicación de la energía nuclear.

En conclusión, creo que si tenemos una infraestructura edilicia y personal administrativo competente acorde a la capacidad y a la necesidad de nuestro país, así como un cumplimiento ordenado en coordinación con las autoridades nacionales, Uruguay puede lograr una presencia digna, pragmática y dinámica, tal como merece, en los Emiratos Árabes Unidos. A modo de ejemplo, recuerdo que en Corea abrimos el mercado de carne gracias a la perfecta coordinación que logramos entre el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, el INAC y la Embajada.

Si los señores Senadores me lo permiten, quiero hacer referencia a la concurrencia que se me ha concedido y que me honra ante el Estado de Palestina. Es sabido por los señores Senadores que el 15 de marzo de 2011 Uruguay reconoce al Estado de Palestina y que el 29 de marzo del mismo año ambos cancilleres firman que próximamente designarían embajadores representantes ante ambos Estados. Luego, el 18 de junio de 2013 tuve el honor de ser designado Embajador Concurrente desde los Emiratos Árabes Unidos ante el Estado de Palestina. Quiero expresar que más allá del honor que siento, esta expresión de voluntad del país crea, en mi concepto, un ámbito de diálogo y entendimiento por la paz en la región que merece el mejor de nuestros esfuerzos.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿En qué consiste el *dossier* tan voluminoso que se nos ha entregado?

SEÑOR CHABÉN.- Es un perfil que he preparado para traer aquí. Básicamente, se refiere a la estructura jurídica, institucional y política de los Emiratos Árabes Unidos, y en su parte final habla de la estrategia de las relaciones bilaterales con Uruguay. Creo que es una guía con datos actualizados de lo que pueden ser los Emiratos Árabes Unidos. Incluso, con respecto a la población ellos tienen un reloj que se llama *population clock* que todos los días y a cualquier hora va dando la cantidad de gente que hay en ese momento; no sé si será cierto pero llama mucho la atención.

Reitero que se trata de una guía actualizada que si bien en pocos meses perime, estamos permanentemente actualizándola y describe la realidad de los Emiratos Árabes Unidos: el contexto de los países del Golfo, el tratamiento arancelario de los productos, su comercio exterior, su política, está la foto de quienes dirigen la política de ese país y tiene un capítulo final y especial para los países del Mercosur y también para Uruguay.

SEÑOR MEZZERA.- Recuerdo que en mi época también se hacían los perfiles de todos los países. Me gustaría saber si se trata de un perfil hecho por la dirección de política de la Cancillería que se hace para todos los países o es un perfil hecho específicamente para esta ocasión.

SEÑOR CHABÉN.- Ese perfil fue hecho por mí, pero la base del mismo fue elevada al señor Canciller a fines del año pasado como parte de toda la documentación para la apertura de la embajada, ya que allí figura la operativa de costos de la misma.

SEÑOR MEZZERA.- Personalmente, lo felicito. Me parece excelente el trabajo realizado. Me congratulo de que se sea un embajador de carrera quien esté ocupando esta nueva embajada.

SEÑOR CONDE.- En realidad, no le voy a hacer consultas al señor Embajador Chabén, con quien he trabajado en estos últimos años, sino que quiero expresarle mis congratulaciones por este destino, porque creo que es altamente apropiado para sus calificadas características diplomáticas. En los inicios de su carrera, no sólo tuvo un marcado perfil en el trabajo del área política multilateral y de derechos humanos, sino que luego fue incorporando, a lo largo de su trabajo, una completa visión del panorama económico comercial, lo cual hace que, en la actualidad, el señor Embajador Chabén sea uno de los integrantes con más completa formación en el servicio exterior del país.

Además, por tratarse de una embajada perteneciente al mundo árabe de alguna manera, cultura que no le es ajena ya que él maneja el idioma árabe, lo hace especialmente calificado, sobre todo porque estamos hablando de la apertura de una embajada y del intento de establecer un nuevo nivel de relaciones con un altísimo potencial, tal como él lo ha señalado muy bien en su informe.

Como he tenido ocasión de conversar con él anteriormente, lo he consultado, puedo decir que ha sido un eficiente asesor cuando me tocó compartir tareas en el Ministerio y conozco su trayectoria, quería dejar constancia de estas apreciaciones, no solo para que mi silencio no se interprete como que ignoro las cualidades del señor Embajador Chabén por el contrario, las conozco muy bien, sino para expresar mi congratulación y mi especial apoyo al nombramiento del Embajador y, fundamentalmente, por la peculiaridad de que sea en este destino y para la apertura de una embajada de estas características.

SEÑOR COURIEL.- No puedo felicitar al señor Embajador Chabén por el trabajo, tal como lo hizo el señor Senador Mezzera, porque no lo vi, pero estoy en condiciones de felicitarlo por su exposición; sin duda, fue de lo más interesante.

En segundo lugar, me gustaría tratar de entender algunas de sus apreciaciones. El señor Embajador Chabén habla de las posibilidades de inversiones directas de los Emiratos Árabes en el Uruguay y me gustaría saber cuál es la historia de este tipo de inversiones en los países de la región.

Por otra parte, el señor Embajador Chabén mencionó la posibilidad de que existieran nuevas exportaciones y me gustaría saber qué es lo que vendemos ahora a los Emiratos Árabes. Cuando mencionó el ejemplo de la manteca, entendí que hablaba de «reexportación»; sentí que había chances de participar en alguna cadena de valor que se produce en los Emiratos Árabes. De pronto, en esa cadena de valor, nosotros podemos hacer valor agregado y contenido tecnológico, por eso lo consulto para intentar entender, porque no capté muy bien la idea.

Por último, realmente le deseo que sea capaz de encontrar caminos de paz entre Palestina e Israel.

SEÑOR CHABÉN.- Si puedo empezar a responder por el final, diré que el mensaje diplomático genera un ámbito de paz y Uruguay es un país de conciliación, de diálogo, es un país respetado moralmente, sobre todo por su apego al Derecho Internacional.

Mi capacidad es muy modesta, pero quizá tenga la posibilidad de ayudar, de contar con un ámbito más de conversación y de diálogo entre las partes.

Si me permiten contar una anécdota, debo decir que hace poco estuve en Ramala y vi jóvenes israelíes armados, vi agresividad en ambas partes. Sinceramente les hablo con el corazón, creo que ninguno de ellos merece vivir así; nadie merece vivir así. Había uno cuidando al otro, el otro agrediendo a unos y otros y generando una cadena de violencia que puede realmente desatar en la región una crisis sumamente delicada e incontrolable. Lo mío es un mensaje de un país en paz, un país tranquilo, que respeta el Derecho Internacional y que cree en los valores morales de la gente, en los derechos humanos, en la autodeterminación y en que dos Estados y dos pueblos es como deben ser las cosas. Así que con mi modesto esfuerzo allí estaré, y se los contaré.

El otro tema es lo que dijo el señor Senador porque, quizás, en la prisa por ser breve, por la carga laboral y el tiempo muy corto de que disponen, no entré en detalles. El hecho es que podemos entrar en una cadena de valor. Hablé de la manteca, y es una de las exportaciones que tiene Uruguay, con su código arancelario, con su valor al 0% de arancel. Pero quizás Uruguay explore y me ofrezco en esas reuniones que podemos hacer para analizar la posibilidad de que productos uruguayos formen parte de una cadena de valor, incluso intelectual, de servicio, que es algo muy importante y muy interesante. Creo que Uruguay está con la capacidad de hacerlo.

Siempre pensaba algo cuando estaba en Corea y promovíamos el vino e, incluso, logramos que en una feria internacional de vino se pusiera el nombre Tannat, y era el hecho de que un producto

nos identificara. Entonces, cada vez que se vendía una botella de vino yo decía que había una familia que recibía dinero por esa botella de vino. No me preocupa quizás esté errado la cantidad; no necesitamos vender cinco contenedores de 22 pies, sino que tal vez está bien con un contenedor, pero sí marcar esa presencia. Creo que es altamente probable que nosotros tengamos allí una posibilidad de insertar productos; dije manteca para hacerlo gráfico, pero pueden ser otros productos. En su momento le exportamos carne ovina y bovina, madera cerrada, manteca, y ellos todos los derivados del petróleo: nitrógeno, aluminio, barras de aluminio. Entonces, creo que hay un potencial para incrementar, pero todo parte de esa base: de que nos conozcan, de que existimos y de ver cuál es la oferta exportable que tenemos, tanto en cantidad como en calidad. Estoy totalmente de acuerdo.

En cuanto a las inversiones, debo decir que ellos tienen un paquete de plata. Saben que es finita la posibilidad de seguir recaudando por hidrocarburos: se estima unos cincuenta u ochenta años, según el consumo. No están invirtiendo; invierten en puertos, en vías de comunicación. Existe la posibilidad de hacer una presentación; inclusive, fue la señora Subsecretaria de Medio Ambiente de aquí a una reunión que se llamaba Abu Dhabi Ascent, sobre el medio ambiente, y quedamos en planificar una exposición del puerto de aguas profundas en Rocha, porque creo que hay aunque no quiero generar falsas expectativas interés en Emiratos Árabes Unidos en invertir en este tipo de infraestructura de mediano y largo plazo, inclusive en bonos y participaciones de obligaciones del Estado.

Después de haber negociado una negociación que se hizo en tiempo récord para evitar la doble tributación el acuerdo de protección de inversiones, me parece que las puertas estarán abiertas en un período mediano para que este país, Emiratos Árabes Unidos, invierta en el Uruguay.

Gracias, señor Presidente.

SEÑOR PASQUET.- En lo personal, quiero decir que si bien me une una amistad profunda y de muchos años con el Embajador Chabén, no voy a extenderme en consideraciones acerca de su persona, puesto que siento que esa circunstancia me inhibe de hacerlo. Sin embargo, destaco que creo que el Poder Ejecutivo acierta al proponerlo para esta importante misión que se le va a confiar, ya que pone en valor las aptitudes de un diplomático excepcional, por las razones que ha mencionado muy bien el señor Senador Conde. Francamente me entusiasma el plan de trabajo que ha expuesto el Embajador Chabén porque demuestra la profundidad de sus conocimientos en la materia con la que tendrá que trabajar. Además, su exposición denota el enorme entusiasmo con que ha encarado su tarea. Muchas veces escuchamos exposiciones muy fundamentadas, serias, sólidas y también áridas, en las que no se advierte ese entusiasmo que en este caso ha quedado de manifiesto inmediatamente. Si trabaja de esta manera, no tengo dudas de que en Emiratos Árabes tendrá el mismo éxito que tuvo en Corea, lo que será una honra para el diplomático y de gran provecho para el país.

SEÑOR PRESIDENTE.- Luego de haber escuchado un excelente informe, no tenemos más que agradecer la presencia del Embajador Chabén, a quien deseamos éxito en este nuevo desafío. Está claro que el hecho de abrir una embajada siempre implica un elemento complementario al simple hecho de asumirla. Evidentemente, esto puede tener ventajas y desventajas, porque cuando se crea una embajada existe la posibilidad de moldearla a imagen y semejanza, y cuando se las asume se debe continuar con la rutina anterior que muchas veces puede ser buena y, otras, no tanto. En este sentido se enfrenta a un desafío y esperamos que le vaya bien.

Como es habitual en esta Comisión, ahora nos sacaremos una foto con el señor Embajador Chabén.

(Se retira de Sala el Embajador Nelson Yemil Chabén.)

En consideración el Mensaje del Poder Ejecutivo por el cual se propone la designación para acreditar en calidad de Embajador Extraordinario y Plenipotenciario de la República ante el Gobierno de Emiratos Árabes Unidos al señor Nelson Yemil Chabén.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota:)

-6 en 6. **Afirmativa.** UNANIMIDAD.

Corresponde designar al miembro informante.

SEÑOR COURIEL.- Propongo que el miembro informante sea el señor Senador Pasquet.

SEÑOR PASQUET.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se va a votar la propuesta del señor Senador Couriel.

(Se vota:)

-5 en 6. **Afirmativa.**

Con respecto a la moción que planteó al comienzo el Senador Penadés en cuanto a que las dos comisiones puedan sesionar conjuntamente, me aclara la secretaría que para ello habría que pedir la autorización correspondiente en el Senado.

SEÑOR CONDE.- Quisiera hacer un comentario con el afán de aclarar, ya que me siento un poco responsable de haber provocado una confusión. En realidad, quiero decir que no tengo constancia de que hayan invitado al Canciller en la Cámara de Representantes, ya que vi esa noticia en la prensa. Por lo tanto, creo que si nuestra decisión es invitarlo, lo deberíamos hacer sin atenernos a una versión de prensa.

SEÑOR PRESIDENTE.- Está claro lo que plantea el Senador Conde. Entonces nos comunicaremos con el Diputado Trobo, de la Comisión de Asuntos Internacionales de la Cámara de Represenes, consultándole cuál es la situación. Si en aquella Cámara no han citado al Canciller ni piensan hacerlo, lo hacemos exclusivamente nosotros y, si tienen planeado invitarlo, planteamos la posibilidad de hacerlo en conjunto, para lo cual pediríamos la autorización necesaria el próximo martes en el Senado.

(Ingresan a Sala representantes de la Unión de Exportadores del Uruguay.)

Damos la bienvenida a los representantes de la Unión de Exportadores del Uruguay a fin de escuchar su opinión acerca del proyecto de ley en consideración, que tiene que ver con el Tratado Constitutivo del Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos, más conocido por la sigla Sucre.

Concurren en esta ocasión la Secretaria Ejecutiva, señora Teresa Aishemberg; la Responsable de Comercio Exterior, licenciada Margarita Varela; la Responsable de Asesoría Económica, economista María Laura Rodríguez; el Director y Gerente de Exportaciones de INCA, señor Fernando García y Santos; el Gerente Financiero de Conaprole, señor José Luis Rial, y el Jefe de Ventas al Exterior de Conaprole, señor Gerardo Maturana.

Sin más trámite, les damos la palabra para exponer sobre el tema.

SEÑORA AISHEMBERG.- Buenas tardes, señores Senadores.

En nombre del señor Presidente de la Unión de Exportadores saludamos a los miembros de la Comisión y les manifestamos que para nosotros Venezuela es un país muy importante en lo que refiere a las exportaciones de Uruguay. Ese país ocupa el cuarto lugar en el *ranking* de las exportaciones y aspiramos a que el sistema Sucre integrado por países tales como Nicaragua, Cuba,

Ecuador, Venezuela y está en proceso Honduras sea un facilitador y que, además de eso, haya más países que se integren a él.

Para ilustrar con números y con experiencia es que solicitamos autoricen el uso de la palabra a los integrantes de nuestra delegación en lo que refiere a los técnicos de la Unión de Exportadores, pero también apelamos a la experiencia del sector exportador que hoy le da una importancia relevante al mercado venezolano en particular. Así, pues, solicito que las técnicas hagan uso de la palabra para hablar de las cifras y lo que significa el mercado venezolano.

Muchas gracias, señor Presidente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra la licenciada Margarita Varela.

SEÑORA VARELA.- Muchas gracias, señor Presidente.

Como los señores Senadores saben, Venezuela es uno de los principales destinos de nuestras exportaciones. Actualmente ocupa el cuarto lugar en base a cifras del año 2013. Como destino de exportaciones, ha venido creciendo en forma constante desde el año 2004, momento en que exportamos US$ 33:000.000, y en 2013 cerramos con US$ 450:000.000, o sea que se ha multiplicado más que por diez como cliente de exportaciones.

Además, es de hacer notar que en 2012 y 2013 hemos tenido un saldo comercial positivo. Esto sucedió porque cayó el volumen de compras de Uruguay a Venezuela, pero en los años anteriores habíamos tenido un saldo comercial negativo, a pesar del incremento de las ventas hacia ese país, por incidencia del volumen de las compras de petróleo.

Es un mercado con un potencial muy importante; si bien ha venido creciendo el comercio, el potencial es sustancialmente mayor, sobre todo para los productos agroindustriales e industriales uruguayos, que de pronto en terceros mercados hoy tienen dificultades de competitividad. Incide en este potencial también el hecho de que tenemos una producción complementaria con la de Venezuela, por lo que entendemos que podrían crecer aún más las exportaciones. A nivel arancelario, tenemos arancel cero, por lo que las barreras para que el crecimiento sea mayor vienen por otro lado. En ese sentido, cabe destacar que los exportadores enfrentan dificultades o demoras en la obtención de permisos previos que se requieren para la importación en Venezuela y por otro lado, hay inconvenientes en el tema de los pagos.

De manera que tenemos situaciones diversas que vamos a plantear a la Comisión en términos generales y consideramos que el Sucre puede ayudar a solucionar estos problemas. Luego los exportadores les van a hablar concretamente de sus experiencias empresariales.

Gran parte de las exportaciones que se comercializan por carta de crédito se gestionan a través del sistema de pagos recíprocos de Aladi, y tienen una demora de 120 días para su cobro. En los casos en que no se comercializa por carta de crédito no es fácil a veces para los compradores venezolanos operar con esa modalidad, la tramitación lleva mucho más tiempo. Al respecto, como institución, recibimos frecuentemente solicitudes de apoyo de nuestros exportadores para acortar esos plazos que a veces superan los 6, 8 o 12 meses. De manera que siempre estamos buscando elementos facilitadores en esta corriente comercial que ayuden a desarrollar el potencial del que estábamos hablando.

Cuando la Unión de Exportadores del Uruguay se enteró de la solicitud de adhesión del Uruguay al Sucre, nos interesamos en el tema y en octubre de 2013 hicimos un taller que fue dado por el entonces Presidente del Sucre y Presidente del Banco Central de Venezuela, Eudomar Tovar, quien nos explicó el funcionamiento y las ventajas. Los exportadores entendieron que facilitaría en parte el comercio porque si bien el mecanismo no evita los trámites anteriores a la cobranza porque de todas formas hay que pedir los permisos previos, del lado venezolano se le da prioridad a las operaciones que se tramiten vía Sucre. Por el lado del cobro, al ser una compensación entre Bancos Centrales, se

acortarían los plazos de 120 días, si es que se paga con carta de crédito, o de varios meses si se opta por una operación directa.

En términos generales, en eso consistiría la facilitación.

SEÑORA RODRÍGUEZ.- En realidad, no tengo más nada que agregar. Creo que sería interesante escuchar a las empresas para que planteen los casos específicos y cómo podría ayudar el Sucre a exportar más a Venezuela.

SEÑOR GARCÍA Y SANTOS.- Nosotros operamos con Venezuela desde hace seis años. El comercio con ese país hoy representa el 10% de las exportaciones de pinturas Inca; el año pasado se exportaron US$ 55:000.000, por lo que en este caso estaríamos hablando de unos US$ 5:000.000.

Las operaciones se han visto limitadas por un problema con los pagos. Tenemos mucha demanda, porque a Venezuela le cuesta conseguir los productos que ofrecemos, pero podríamos vender todavía más, en la medida que se facilitara la forma de pago.

El mecanismo con el que opera Venezuela requiere solicitar la autorización para importar; una vez que el Gobierno les da esa autorización, les retira los Bolívares de su cuenta, y después cuando a él le parece, les gira el dinero a los exportadores.

Durante el último año las demoras en operaciones que son a la vista han sido grandes; entonces no podemos volver a exportar porque todavía nos deben el dinero anterior.

A través de las cartas de crédito se pueden hacer ciertas operaciones y las de Aladi son las que salen con mayor facilidad. Los códigos de reembolso de las cartas de Aladi demoran en promedio unos 120 días y según la experiencia de nuestros clientes, que están en Venezuela y tienen operaciones con otros mercados que trabajan con Sucre, consiguen ese dinero mucho más fácil, tanto para operaciones que son a la vista, como para los códigos de reembolso de cartas de crédito a 30 días.

Le pedí a uno de mis principales clientes que, de acuerdo a su experiencia con Sucre, me comente las cosas que considera necesarias para presentar al Parlamento, y me habló de la reducción de los tiempos de códigos de reembolso y de la decisión política de asignar el dinero a operaciones que se hagan a través de Sucre, frente a cualquier otra operación que se pueda dar.

Nosotros podríamos multiplicar por dos o por tres las exportaciones en la medida que tuviéramos agilidad de pago. Por tanto, pedimos que esto se evalúe y que se apruebe cuanto antes.

SEÑOR RIAL.- Buenas tardes.

Las exportaciones de Conaprole a Venezuela son de larga data y de gran importancia, porque representan entre el 20% y el 30% de nuestras exportaciones. En un año exportamos entre US$ 100:000.000 y US$ 150:000.000, y como decíamos antes de entrar a la Comisión, lo hacemos con freno de mano, porque si bien nosotros armamos los cronogramas de exportación es decir, negociamos para varios meses los embarques que vamos a hacer, esto se encuentra sujeto a la periodicidad del pago, porque de eso depende que se puedan hacer nuevos embarques, ya que si bien la capacidad de crédito que tenemos es buena, también es limitada.

Entonces, un sistema que nos asegure que el flujo de fondo de los repagos va a ser normal y periódicamente establecido, facilitará en mucho las exportaciones que podamos hacer, más teniendo en cuenta que Uruguay tiene una ventaja competitiva clara frente a Venezuela y otros terceros países con respecto al negocio lácteo. Para Conaprole poder integrar este acuerdo significaría un apunte muy importante para dedicar más de nuestras exportaciones a Venezuela, que ya son importantes.

SEÑOR COURIEL.- Para entender este fenómeno, quisiera hacer algunas preguntas. En primer lugar, ¿desde cuándo existen dificultades para cobrar las exportaciones que se hacen a Venezuela?

En segundo término, suponiendo que Uruguay le vende lácteos a Venezuela, y Ancap solamente le compra petróleo, ¿cómo tendría que ser la operación concreta con el Sucre que le facilitaría a Conaprole cobrar mucho antes de lo que lo hace actualmente?

SEÑOR RIAL.- Hoy por hoy, cuando exportamos a Venezuela lo hacemos a la vista, en los hechos no se traduce en un pago inmediato, sino que los pagos se hacen bastante tiempo después. El tema es que ese plazo de pago ha sido muy variable. En el mejor de los casos nos han pagado a los 45 días, pero en otras oportunidades lo han hecho a los 120 o 150 días. Entonces, obviamente que a veces priorizamos embarques a otros destinos que pueden asegurarnos el flujo de fondos, porque nosotros también tenemos nuestras obligaciones que pagar a los productores y dependemos de ese flujo de fondos.

En definitiva, Venezuela siempre nos ha cumplido bien, pero la incertidumbre respecto al plazo en el que nos va a pagar nos afecta la cantidad que podemos embarcar a ese destino.

SEÑOR COURIEL.- ¿Cómo y por qué mejora la situación con el Sucre?

SEÑOR RIAL.- Tengo entendido que estarían pagando a 30 días, a partir del embarque.

SEÑOR GARCÍA Y SANTOS.- La experiencia es que los códigos de reembolso para cartas de crédito se logran con 30 días. Hoy una de las empresas que nos compra realiza operaciones con Ecuador. Con nosotros los códigos de reembolso para cartas de crédito son entre 120 y 180 días y para Ecuador automáticamente le salen a los 30 días. Es decir que si opera con cartas de crédito, tiene esa ventaja. Y cuando hacemos operaciones a la vista, hay una predisposición de Cadivi de pagar antes a un país que ha firmado el Tratado, que a uno que no lo ha hecho.

SEÑOR CONDE.- Como en la distribución del trabajo de los Senadores nos ha tocado la responsabilidad de informar este proyecto, hemos querido invitar a la delegación que hoy nos visita, porque efectivamente el Sucre se presenta como una oportunidad de mejorar los mecanismos y los sistemas de pago de nuestras exportaciones con Venezuela.

He participado en siete rondas de negocio con Venezuela en los tres años y medio que estuve en el Ministerio y coincido en una afirmación fundamental: la complementariedad de las economías uruguaya y venezolana es tal que todavía no hemos llegado a explotar ni de cerca las potencialidades de comercio con este país, que, por otra parte, es muy codiciado por nuestros competidores directos, empezando por la Argentina. De modo que tenemos que dotarnos de mecanismos que faciliten nuestra relación de comercio con Venezuela, pero me apresuro a hacer notar que el Sucre en sí no implica ningún mecanismo de negociación comercial, sino que es un mecanismo de financiamiento y pago y, por tanto, aquí no hay en juego ningún elemento comercial que pueda implicar cualquier tipo de renegociación, conflicto o diferencia con los mecanismos del Mercosur o de otros esquemas de negociación comercial. No estamos hablando de negociación de comercio esa vía está completamente despejada, sino de facilitación de comercio, para mejorar los medios de financiamiento y pago. Aunque el Sucre es esencialmente un mecanismo de pago, también incorpora elementos de financiamiento si fueran necesarios a través de la creación de un fondo. En oportunidad de comparecer el Presidente del Banco Central a esta Comisión, tendremos oportunidad de discutir el reglamento de funcionamiento y los elementos técnicos.

Para concluir, lo que nuestros invitados han expresado hoy aquí reafirma la importancia de tratar este proyecto de ley. Tomamos en cuenta esos elementos y esperamos rápidamente concretar la reunión con el Ministerio de Economía y Finanzas y el Banco Central del Uruguay para discutir los aspectos técnicos que nos interesan.

SEÑOR GARCÍA Y SANTOS.- Aclaro que las operaciones no se harán únicamente con Venezuela, también facilitará operaciones con Ecuador y Cuba, países que ya han firmado el Tratado. En nuestro

caso, no tenemos operaciones con Cuba, pero los representantes de Conaprole nos han informado que tienen especial interés en negociar con ese país.

SEÑOR PRESIDENTE.- Les agradecemos vuestra comparecencia.

Cabe aclarar que para la sesión de hoy estaba prevista la visita del Presidente del Banco Central del Uruguay pero por razones de agenda se excusó de concurrir. Esperemos que lo pueda hacer el próximo jueves para así aprobar el Tratado ese mismo día, dada la urgencia que tiene.

No habiendo más asuntos, se levanta la sesión.

(Es la hora 18 y 21 minutos.)